

EL TRUEQUE COMO GENERADOR DE CULTURA EMPRENDEDORA

Cecilia Inés Nóbile y Carla Maroscia
Universidad Nacional de La Plata (Argentina)
cinobile@hotmail.com

Resumen

La economía social es una economía alternativa, centrada en el trabajo y con una lógica bien diferenciada de la llamada “economía del capital”: la finalidad de la primera es la producción y reproducción ampliada de la vida humana en sociedad, mientras que la segunda es la acumulación sin límites del capital. Las redes de trueque son una de las tantas formas que operan en la economía social que por sus características y experiencias necesitan contar con el desarrollo de emprendimientos sustentables que permitan contribuir al funcionamiento de las mismas a largo plazo y garantizar así el intercambio de bienes y servicios de manera continua y suficiente.

El presente trabajo tiene como objetivo general establecer la interrelación entre el fenómeno del trueque originado en la Argentina en la década del 90 y el emprendedorismo. De esta manera, cabe destacar el espíritu empresarial de sus fundadores, los que compartieron sus ideas y principios y ganaron muchos adeptos, lo que hizo crecer la Red y se fue creando una cultura emprendedora; sin embargo el crecimiento abrupto del Club atrajo a participantes que no contribuyeron a la generación de esa cultura emprendedora, sino que se interesaban por utilizar los vales iniciales que les entregaban.

Palabras clave: Economía social – Trueque – Emprendedorismo.

Introducción

Cuando se hace referencia a la Economía Solidaria no sólo debe considerarse a aquellos que trabajan bajo alguna forma asociativa, comunitaria, colectiva o cooperativa, sino también a los que lo hacen por cuenta propia, de manera individual o familiar, formalmente o informalmente. Como una manera asociativa dentro de dicha economía se incluye a las Redes de Trueque ya que constituyen una forma alternativa de comercialización.

Luego de un significativo período de gestación y experimentación (1995-1997), las redes de trueque alcanzaron una escala inédita ante la profundización de la recesión y la falta de dinero en plaza, provocados por los procesos posconvertibilidad (incautación de los depósitos, inflación y persistencia de las tasas de desocupación) entre el 2001-2002. Si bien, no existe precisión sobre cantidad de población abarcada, aproximadamente 2,5 millones de personas participaron del trueque hacia mayo del 2002.

En el contexto de una recesión de cuatro años y de los problemas estructurales que presentaba el mercado de trabajo asalariado, o cuentapropista, que dificultaban el acceso al consumo básico, el trueque apareció como otra forma de garantizarlo, en el que el acceso previo al dinero de curso legal no constituyó el factor determinante.

Si bien en un principio podría decirse que aquellos que participaron del trueque en el período de auge, se acercaron por la situación de desempleo o por la posibilidad de acceder a un ingreso adicional, el presente trabajo propone analizar si desde la Red del Trueque se propició una cultura emprendedora o si sólo sirvió para que aquellos que ya eran emprendedores satisficieran sus propios intereses.

Desarrollo del trabajo

Antes de avanzar vale aclarar que se trabajará en dos instancias consecutivas:

- 1) Enumeración de los objetivos planteados y metodología a utilizar.
- 2) Desarrollo del trabajo propiamente dicho.

▪ Objetivos del trabajo y metodología utilizada

Se han contemplado para la realización del presente trabajo los siguientes objetivos:

Objetivo General: Establecer la interrelación entre el fenómeno del trueque originado en la Argentina en la década del 90 y el emprendedorismo.

Objetivos Específicos:

- Definición del trueque, las pautas básicas de su funcionamiento, origen y evolución de las redes de trueque.
- Identificar las causas de la crisis de la red del trueque.
- Descubrir la incidencia del fenómeno en el desarrollo de una cultura emprendedora en los protagonistas de la red del

trueque.

En cuanto a los métodos de investigación que se utilizaron para la consecución del presente trabajo, fueron principalmente Fuentes secundarias, revisión bibliográfica, notas periodísticas, trabajos de investigación, notas de opinión, sitios web y normativa referida al tema.

▪ Breve reseña del fenómeno de las redes de trueque

La llamada economía social es una economía alternativa, centrada en el trabajo y con una lógica bien diferenciada de la llamada “economía del capital” o formal: la finalidad de la primera es la producción y reproducción ampliada de la vida humana en sociedad, mientras que la segunda es la acumulación sin límites del capital. La economía social se orienta al autoabastecimiento de las organizaciones inmersas en ella, por lo que se hace necesario para su desarrollo contar con el apoyo del Estado y de la sociedad en general.

Las redes de trueque son una de las tantas formas que operan en la economía social que por sus características y experiencias, necesitan contar con el desarrollo de emprendimientos sustentables que permitan contribuir al funcionamiento de las mismas a largo plazo y garantizar así el intercambio de bienes y servicios de manera continua y suficiente.

Origen del club del trueque

El Club del Trueque nació en el año 1995, con un índice de desocupación del 18,40% (1) lo que significó que mucha de la población económicamente activa no contara con un trabajo asalariado, lo que trajo aparejado una reducción importante del poder de compra de la población. Asimismo, aquellos que trabajaban por cuenta propia vieron disminuida la posibilidad de colocar sus productos dado el estrechamiento del mercado interno y la extrema dificultad de ingresar a plazas externas por el tipo de cambio vigente que favorecía las importaciones en detrimento de las exportaciones (\$1=US\$1).

En este contexto, dos organizaciones desarrollaban actividades que se incluyen dentro de la llamada Economía Social, y que fueron el pilar de la filosofía del Club: la ONG y editorial llamada Programa de Autosuficiencia Regional (PAR) cuyo objetivo es “desarrollar en el Conurbano Bonaerense empresas tendientes a mejorar el medio, social, económico y ecológico, a partir del uso sustentable de los recursos ociosos de la región”; y la Red Profesional que vinculaba a profesionales y técnicos para dar un servicio a medida para las empresas de distintos rubros.

Ambas organizaciones, de base solidaria en cuanto a su funcionamiento, enfrentaban en esos años varios problemas relacionados principalmente con la falta de integrantes y de apoyo económico. Esto, juntamente con los valores referidos a la equidad y solidaridad que compartían llevó a sus miembros a fundar una nueva organización, el Club del Trueque, con el fin de intercambiar productos y servicios de manera “multirecíproca” (2).

Finalmente y para consolidar la Red entre el año 1996 y 1997, se incorpora *la Red de Intercambio de Saberes y Cibernética Social*, introduciendo técnicas de dinámica grupal explícita, intercambios de saberes como una nueva modalidad y poniendo énfasis en la capacitación permanente como condición para el crecimiento de la Red.

Organización y funcionamiento

En sus comienzos, el funcionamiento del club se basaba en un sistema de tarjetas donde se anotaban los créditos de cada participante, lo que luego se volcaba en una planilla de cálculo. A partir de la aparición de otro club del trueque en la Ciudad de Buenos Aires, se hizo necesario abandonar el sistema de tarjetas, debido a que implicaba una gran cantidad de trabajo y dependencia, limitando las posibilidades de expansión. Por este motivo se adoptó la utilización de vales de intercambio, lo que marcó el inicio de un proceso de expansión que dio origen a la Red del Trueque, que alcanzó todo el país.

La razón de su estructura en forma de red responde a una necesidad de horizontalidad, donde:

- Sus integrantes comparten los principios éticos y organizativos, la unidad de intercambio (el crédito) y el modelo participativo de los clubes de trueque (nodos);
- Los nodos (clubes participantes) mantienen comunicación permanente entre sí;
- Cada nodo tiene un coordinador, el cual se capacita en las instalaciones de la AAPAR (Asociación de Amigos del Programa de Autosuficiencia Regional).

Cada club surge por autoconvocatoria, toman decisiones de manera autónoma y fijan sus propias reglas en función del momento y lugar geográfico en el que funcionan. La Red propone principios, pautas, tradiciones y definiciones, los que pueden adoptar los demás nodos o no, haciendo uso del derecho de determinar sus propias normas y reglas de funcionamiento.

Importancia del fenómeno

Para comprender la importancia del Club del Trueque basta con analizar su crecimiento año a año desde su fundación. Si bien no existe una base de datos única e integrada, se han realizado numerosos trabajos de investigación sobre este fenómeno que arrojan estimaciones confiables, además de los propios registros del Club.

En el año 1995 con la fundación del primer Club participaban 20 personas, aunque ya en el 97 existían aproximadamente 40 nodos a los que concurrían 2.300 prosumidores (3).

Pero el mayor crecimiento se observa entre los años 2001 y 2002 llegando a funcionar 3.000 nodos con una participación de 2.500.000 personas distribuidas en todo el país. La evolución de la cantidad de nodos y participantes puede observarse en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: crecimiento del Club del Trueque

Año	Nº de nodos	Nº de participantes
1995	1 (Bernal)	20
1996	17	1.000
1997	40	2.300
1998	83	5.000
1999	400	180.000
2000	500	200.000
2001	1.800	800.000
2002	3.000	2.500.000

Fuente: Elaboración propia en base a HINTZE, Susana, Op. citada

Esta gran expansión de la Red se la puede explicar principalmente por el agravamiento de la crisis, ya que a la falta de dinero circulante de la década del 90 se le sumaron medidas que empeoraron la situación de la población, tal como la limitación del retiro de los fondos y la devaluación abrupta de la moneda.

A pesar de la crisis que sufrieron luego del auge antes comentado, que produjo una merma drástica de sus participantes, según estudios realizados, existen actualmente clubes de trueque por lo menos en los siguientes lugares: en Venado Tuerto, Capitán Bermúdez, Rosario (Pcia. de Santa Fe) y Santa Fe Capital, Capilla del Monte, La Falda y Río Cuarto (Córdoba), Gran Buenos Aires (donde continúan operando la Red Global del Trueque y la Red del Trueque Zona Oeste y numerosos nodos separados que operan con diversidad de monedas). Dichos estudios cuentan además con información secundaria sobre los trueques de Paraná (Entre Ríos), Posadas (Misiones), Tartagal (Salta) y Mar del Plata. También en Formosa, Neuquén, San Juan y Mendoza.

La ciudad de La Plata no fue ajena a esta situación, a comienzos de 2001 funcionaban 10 nodos en el centro, 4 en la localidad de Villa Elisa y 5 en Ensenada (4); a inicios de 2002 se podían encontrar alrededor de 60 clubes (5); a fines de ese año de los 120 nodos que funcionaban, cerraron 80 de ellos.

▪ Causas de la crisis de la red del trueque

A partir de la lectura de las experiencias de distintos participantes del Club del trueque, de estudios efectuados a tal fin, y de entrevistas a los propios fundadores podría explicarse la crisis del trueque como consecuencia por un lado de problemas internos que surgieron dentro del mismo y por otra parte debido a causas exógenas. Cabe destacar, que un problema no puede ser explicado sin el otro, dado que concebido como un sistema, el Club del trueque se encontraba inserto en un contexto que indefectiblemente lo influía, más allá de los problemas que le eran propios.

Como ya ha sido explicado en apartados anteriores, si bien comenzó a funcionar en el año 1995, para fines de 2001 comenzaron a adherirse al sistema miles de personas que como consecuencia de la crisis que atravesaba el país buscaban refugio en el trueque. Por lo cual, desde los nodos ante la imposibilidad de encontrar otra solución, los encargados aceptaron su ingreso haciendo más blandos los requisitos iniciales para lograr la acreditación (como por ejemplo el curso de intercambio solidario y el ofrecimiento de un producto o servicio para intercambiar). Es decir, que muchos de los nuevos socios se acercaban e ingresaban con el aporte de 50 créditos pero no producían ni brindaban ningún servicio. Lo que generaba asimetrías entre los participantes y que el sistema comenzara a funcionar sin uno de sus principios fundamentales. Además, ante esta incorporación desmesurada se profundizó el intercambio de productos usados y robados, acentuado la separación entre productor y consumidor.

Es decir, cuando un prosumidor ingresaba al club, lo hacía invirtiendo alguna suma de capital que le permitiera poder desarrollar

sus producciones, pero con el tiempo, y como consecuencia del ingreso del mayor número de personas al sistema se generó un importante desabastecimiento de insumos básicos trayendo aparejado que los productores debieran buscarlos fuera de los nodos e invirtiendo dinero de curso legal para acceder a ellos. Además ante la falta de los mismos, sus precios comenzaron a incrementarse generando como consecuencia inflación dentro del sistema.

Los problemas se acentuaban dado que, como cada nodo emitía su propia moneda local, las personas no podían acceder a bienes y servicios de otros nodos, lo que agravaba la situación y traía como consecuencia competencia entre los mismos. Otra cuestión a señalar, que generó bastantes dificultades fue la imposibilidad de contar con controles bromatológicos en los procesos de fabricación de los productos.

Se agregó, así también, la problemática de la falsificación de los créditos, puesto que comenzó a circular una inmensa cantidad de créditos falsos. Por lo cual, desde las redes debieron emitir nueva moneda, con un papel diferente, bajo medidas más estrictas de seguridad, que evitaran de esta manera la posibilidad de realizar copias. Pese a dichas medidas, el sistema perdió credibilidad, haciendo muy difícil que las personas volvieran a confiar en él. Por lo cual los créditos comenzaron a perder valor, generando así inflación, dado que esa gran masa de nuevo circulante elevó los precios hasta cuarenta veces su valor original (aseguraban sus fundadores), afectando mayormente a los productos de primera necesidad.

Si bien desde la óptica de los fundadores el principal problema que debió afrontar el sistema fue el de las falsificaciones, otros autores aducen que el mismo comenzó a decaer a partir del momento en el cual comenzó la venta masiva de créditos fomentada desde los mismos clubes para acceder a pesos argentinos aún no devaluados. Es decir, que a medida que pasaba el tiempo aumentaba la especulación sobre los créditos.

Aseguraban asimismo los fundadores que existía por parte de los medios de comunicación una mala publicidad, lo que hacía aumentar el descreimiento en la Red y que los participantes o la sociedad en general no creyera en el sistema.

Para concluir, otro tema que afectó al sistema fue la merma de socios, no sólo de aquellos que fueron abandonando el sistema porque ya no les era útil, sino que además se fueron sumando aquellos a los que en el 2002 se les entregaron los Planes Jefes y Jefas de hogar desocupados trayendo como consecuencia “abundante moneda parasitaria” (6) que hacía perder valor a los créditos.

A pesar de la crisis que sufrió el sistema, debería pensarse al trueque no como un fin en sí mismo, sino como un medio, una herramienta. Intentando buscar apoyo en el tercer sector donde existen organizaciones que hoy se encuentran trabajando con causas sociales comunes y que tienen, como los integrantes del trueque esa chispa de solidaridad volcada a causas sociales. Puesto que se plantea que el trueque tiene un gran potencial para generar promotores que salgan a buscar capacidades ociosas y las pongan en funcionamiento.

▪ Incidencia del trueque en la cultura emprendedora

Los primeros dos objetivos del presente trabajo, que fueron desarrollados en los apartados anteriores, nos permitieron adentrarnos al fenómeno del trueque propiamente dicho. Para dar respuesta al tercer objetivo, es decir, comprender la incidencia del fenómeno en la cultura emprendedora de sus participantes, se hace necesario, en primer lugar entender a qué se hace referencia cuando se habla de Cultura Emprendedora, y en segundo término, analizar la interrelación entre este último concepto y el fenómeno del trueque.

Cultura emprendedora

Al hablar de la cultura de un grupo se hace referencia a ese conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que ese grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida. Según Rodrigo Varela, aquellas personas que han liderado el desarrollo, que han creado grandes y exitosas organizaciones, tienen características que le son propias, donde el empresario es la persona o conjunto de personas capaces de percibir una oportunidad de producción o de servicio, y ante ella formular, libre e independientemente, una decisión de consecución o asignación de recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poder poner en marcha la empresa, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros.

Si bien no puede dejar de mencionarse que existen investigaciones efectuadas por diferentes autores sobre la identificación de las características, actitudes, habilidades, atributos, del empresario, para el presente trabajo por cuestiones metodológicas y para no complejizar el tema tratado, se utilizará la definición del empresario expuesta en líneas anteriores para caracterizar al mismo.

Fenómeno del trueque y la cultura emprendedora

Uno de los interrogantes que movilizaba la presente investigación era poder determinar si es posible considerar a los clubes del

trueque como un espacio para la “asociación de emprendedores de la economía social” y si podría dentro del mismo fomentarse la actividad emprendedora mediante la difusión de la actividad, capacitación, apoyo técnico / económico, etc.

Considerando que desde sus orígenes uno de los principios del Club era la ayuda mutua, donde sus participantes se guiaran por la confianza y reciprocidad, sobrevuela en su filosofía la importancia que tiene para la sustentabilidad de los emprendimientos la asociatividad de sus participantes.

Como fue expuesto en el Taller Nacional de Formación de formadores para emprendedores, la falta de una cultura emprendedora en nuestra sociedad ha traído como consecuencia la carencia de vocaciones empresariales y la inexistencia de formadores docentes en actitudes emprendedoras. Así mismo, la falta de una cultura emprendedora puede pensarse como consecuencia de una falta de cultura asociativa. Entre las metas expuestas en el Taller mencionado para lograr fomentar una cultura emprendedora, se encuentran: vencer fundamentalmente el individualismo y llegar a todo nuestro país (Cooperación) y crear redes (estructuras descentralizadas) donde en sus nodos se integren instituciones vinculadas a la cultura emprendedora.

Por todo esto es que se cree que el trueque como organización, teniendo en cuenta la base de su funcionamiento como forma asociativa y su estructura de red, puede constituir un impulsor muy importante de una cultura emprendedora.

La situación de coyuntura económica ya descrita fue el principal impulsor de la fundación del Club del Trueque, para lo que se asociaron varias personas que compartían valores e ideas y decidieron establecer ciertas normas y pautas para su funcionamiento. No cabe dudas de que este hecho demuestra el espíritu emprendedor de sus fundadores ya que detectaron una oportunidad de mejorar la calidad de vida de su comunidad e invirtieron los recursos necesarios, principalmente tiempo, para desarrollar su idea.

Este espíritu empresarial llevó a que muchos otros los siguieran, formándose con el paso del tiempo la Red Global del Trueque. Esto es muy importante de resaltar, porque muestra que la formación y expansión de esta organización generó una cultura emprendedora entre quienes hacían suyos los principios y valores del Trueque.

Tal como se analizó con anterioridad, la base del funcionamiento de la Red es la existencia de “prosumidores”, es decir, personas que producen bienes y/o servicios para intercambiarlos por otros. Esto significa que la propia organización promueve la generación de microemprendimientos de diversa índole de manera tal de poder proveerse de todo lo necesario y así lograr en el largo plazo el autosostenimiento.

Esto es promovido principalmente por la PAR a través, por un lado, de diferentes cursos y asistencia técnica (7); y por otra parte, de un servicio específico denominado “Emprendedores Anónimos”, servicio sin fines de lucro y no vinculante creado en 1992 para capacitar y estimular a la gente de iniciativa; su finalidad es que quien se sienta motivado para llevar adelante un proyecto pueda contar con la experiencia de otros emprendedores y al mismo tiempo fortalecer su autoestima para vencer temores, incertidumbres e inseguridad (8).

Asimismo, este objetivo de apoyar a los emprendedores se vio reflejado en el acuerdo logrado por la RGT y la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme), dependiente del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Éste fue firmado a fines de 2000 y se prolongó hasta abril de 2001 y tenía como fin la promoción en todo el país del sistema del trueque, para lo que la Sepyme brindaría apoyo profesional y capacitación a las empresas para que puedan ingresar también al mercado formal. Si bien no se registran beneficios concretos gracias a este acuerdo, en marzo de 2001, la AAPAR y la SEPYME organizaron una “megaferia” que tuvo la presencia de más de 30.000 personas.

En el año 2001, tras el crecimiento abrupto de la Red, los mismos fundadores y los primeros socios afirmaron que *“...mucha gente, empujada por la profunda crisis económica, iba al nodo sólo para adquirir mercadería y no producía nada para hacerse de vales e intercambiarlos luego por más productos y/o servicios.”*(9). Por otro lado, como ya fue mencionado muchos de los participantes recibieron un Plan Jefes y Jefas de Hogar para desocupados, por lo que al tener dinero en efectivo, muchos de ellos no vieron más razón para seguir trocando.

De esta manera, los mismos protagonistas que afirmaban que más allá del intercambio de productos, el Club brindaba apoyo en la generación de microemprendimientos y ofrecía un espacio de debate de ideas, valores y proyectos, reconocen que aún ese objetivo no fue cumplido por completo. Muchas de las personas que se acercaron al Club en los años 2001 y 2002 simplemente estaban motivados por la posibilidad de trocar sus productos para conseguir otros, pero no compartían la filosofía y principios rectores, por lo que su participación fue sólo temporaria y no contribuyó a un crecimiento real, sólo se incrementó a gran escala la cantidad de nodos y de participantes que más adelante desaparecieron.

Entonces se podría afirmar que la mayoría de los que se acercaron a la Red en este período y que luego se desligaron no tenían espíritu empresarial ya que su objetivo no fue generar un emprendimiento, ni invertir recursos para ponerlo en marcha, sino que simplemente acudieron allí como forma de consumo alternativo.

Tal como fue citado anteriormente en la actualidad desarrollan actividades varios nodos en el país, formados por prosumidores

que sí lograron mantener sus emprendimientos, principalmente por ofrecer sus productos tanto al mercado formal como al solidario y por seguir los principios rectores del club. En palabras de Rubén Ravera, “...el trueque fue, además, el punto de partida para la conformación de pequeñas empresas familiares que hoy tienen su espacio en el mercado formal”, el afirma que hoy existen 500 nodos en todo el país, principalmente en el conurbano bonaerense (10).

Conclusiones preliminares

A partir del análisis de la información recolectada hasta el momento, se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- El Club del Trueque constituyó un fenómeno socio – económico de gran importancia, sintiéndose su influencia en ciudades de todo el país. Con una base sólida de principios y tradiciones que dio un impulso importante a la actividad en sus comienzos, pero que se vieron disminuidos en el periodo de gran expansión.
- La forma en que se organizó, como Red, brindó la flexibilidad y libertad necesaria para la adecuación de cada nodo a su realidad. Sin embargo, llegó a generarse competencia entre éstos por la definición de pautas de participación diferentes en cada club.
- La Red no pudo manejar el gran crecimiento de su estructura, por lo cual permitió la instalación de nodos de manera desmedida y sin controles. No estaba preparada ni en su estructura ni en su normativa para el crecimiento que vivió.
- La implementación del uso de vales brindó la posibilidad de expandir el sistema, pero constituyó al mismo tiempo su principal debilidad al ser relativamente de fácil falsificación y manipulación.
- Se destaca el espíritu empresarial de sus fundadores, ya que fueron ellos quienes detectaron una necesidad, elaboraron una idea de cómo solucionarla y lograron llevarla a cabo invirtiendo sus recursos más valiosos: tiempo y conocimiento. Éstos, compartieron sus ideas y principios y ganaron muchos adeptos, lo que hizo crecer la Red y así se fue creando una cultura emprendedora, teniendo en cuenta que quienes iniciaron las actividades del Club aún continúan en él.
- Su crecimiento abrupto atrajo a participantes que no contribuyeron a la generación de esa cultura emprendedora, sino que simplemente se interesaban por utilizar los vales iniciales que les entregaban.
- Del análisis de las causas de la crisis se desprende que parecería necesario que los emprendimientos se constituyan como sustentables actuando tanto en el sistema del trueque así como en la economía tradicional, a fin de que puedan conseguir insumos y retroalimentarse.

Por último es muy importante resaltar que las instituciones públicas y privadas deben tomar conciencia de la necesidad de apoyar el desarrollo y sustentabilidad de las organizaciones de la Economía Social, por ejemplo a través de programas orientados a la formación de emprendedores y formadores de manera tal de tender a la instalación de una cultura emprendedora, ya que los perfiles emprendedores poseen características que benefician al individuo en cualquier ámbito que se desarrollen, (privado o publico) dignificándolo y posibilitando que haga uso de sus capacidades en forma plena, y como situación sinérgica esto genera un mejoramiento de la sociedad en su conjunto, posibilitando su desarrollo hacia el logro de objetivos más eficientes y sustentables en el tiempo.

Notas

- (1) Dato obtenido del Informe Económico - Segundo semestre 1995 - Ministerio de Economía y Producción de la Nación
- (2) Se denomina trueque multiréciproco a las transacciones dentro de esta red. Con esta palabra se busca resaltar que se trata de una sucesión de intercambios sin fines de lucro dentro de un grupo cerrado, al cabo de los cuales los participantes se quedan con bienes y servicios distintos a los que entregan inicialmente.
- (3) Término acuñado por el futurólogo Alvin Toffler, en su libro «La Tercera Ola» (1979) y que define a las personas que son, a un mismo tiempo, productores y consumidores de bienes y servicios.
- (4) Diario Hoy, Sección Interés General, Edición Digital, 13/05/01.
- (5) Diario Hoy, Sección Interés General, Edición Digital, 25/01/02.
- (6) Término utilizado en RAVENA, “Auge y Caída del Trueque”. Buenos Aires: año 2002.
- (7) Para más detalle de la temática de los cursos ver www.autosuficiencia.com.ar
- (8) Revista Electrónica: “La soledad del Emprendedor”. www.autosuficiencia.com.ar. 24/10/03.
- (9) Diario Hoy, Sección Interés General, Edición Digital, 27/10/03.
- (10) Diario Hoy, Sección Interés General, Edición Digital 15/05/07.

Bibliografía

III REUNIÓN ANUAL DE AIPyPT. “Conclusiones del I taller nacional. Formación de Emprendedores”. Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la UBA. Mendoza. Año 2002.

DE SANZO, Carlos, COVAS, Horacio y PRIMAVERA, Heloisa. "La experiencia de la Red Global de Trueque en Argentina". Buenos Aires: Ed. del Programa de Autosuficiencia Regional, 1998. Disponible en www.truequeclub.com. Acceso el: 18/06/07.

DE SANZO, Carlos. "La Historia del Club del Trueque". Buenos Aires: año 2005. Disponible en www.trueque.org.ar. Acceso el: 18/06/07.

HINTZE, Susana (editora). "Trueque y Economía Solidaria". Buenos Aires: Ed. Prometeo. Año 2003.

LACOSTE, Pablo, YSETTA, Rosana. "El Club del Trueque y su moneda social". I Congreso Provincial de Coordinadores de Clubes de Trueque. Universidad Nacional de Cuyo. FCE. Mendoza. Agosto 2002.

MORALES CAÑAS, Carmen Cecilia. "Papel de la Universidad como ente innovador en el fortalecimiento de la Economía Social". Memorias del I Simposio Internacional "Educación Superior y Economía Social", Universidad de Los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel. Venezuela. Septiembre 2006.

PLASENCIA, María Adela. "Monedas Sociales en la Argentina Poscrisis: en la búsqueda de marcos teóricos". Ponencia a presentar en Unisinos, Porto Alegre, Brasil, noviembre del 2006. Disponible en www.tau.org.ar. Acceso el 10/08/07.

PRIMAVERA, Heloisa, "Riqueza, dinero y poder: efímero "milagro argentino" de las redes del trueque", diciembre de 2002, disponible en www.heloisaprimavera.com.ar . Acceso 5/09/07.

RAVENA, "Auge y Caída del Trueque". Buenos Aires: Año 2002. Disponible en www.ipsenespanol.net/argentina. Acceso el 20/06/07.